

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Lata Belakang Masalah

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya atau operasi sehari-hari selalu membutuhkan sarana strategis dalam penentuan harga jual yang mana penetapan harga jual tersebut tidak terlepas dari pengaruh internal maupun eksternal pasar (kondisi usaha). Penjualan maupun biaya merupakan dasar dalam penetapan harga jual. Untuk itu pihak manajemen perusahaan harus bias mengefektifkan penjualan. Salah satu cara pengefektifan tersebut adalah menetapkan harga jual. Dengan menetapkan harga jual yang tepat, diharapkan adanya peningkatan terhadap perolehan laba perusahaan, karena laba adalah aspek terpenting dalam menjalankan usaha atau operasional perusahaan.

Tujuan dari perusahaan atau usaha bisnis umumnya adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Besar atau kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan atau bisnisnya. Maka dari itu, manajer harus mampu mencapai atau meningkatkan laba yang maksimal supaya dapat dikatakan sebagai manajer yang sukses dalam mengelola perusahaan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah pada laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor antara lain harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Daljono, 2011:14). Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual

mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Analisa *Break Event* adalah teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas (Bambang Riyanto, 2008:359).

Penetapan harga jual menggunakan analisis *Break Even Point* merupakan solusi yang tepat agar perusahaan dapat mengoptimalkan laba perusahaan tanpa harus membebankan terlalu banyak pada konsumen. *Break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak menderita kerugian (Bambang Riyanto, 2008:360). Analisa *Break Even Point* merupakan metode yang fleksibel dimana cara kerjanya sebagai dasar dalam merencanakan kegiatan operasional, sehingga biaya operasi dapat tertutup dan tidak membengkak. Pembengkakan biaya operasi dapat menyebabkan penetapan harga jual produk yang tinggi sehingga hal tersebut membebankan konsumen. Namun dengan menggunakan Analisis *Break Even Point* perusahaan dapat menetapkan batas minimal keseluruhan produk yang harus dijual dan mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, dari kegiatan tersebut tentunya perusahaan dapat menekan biaya operasi yang sedang berjalan dan meraih target laba.

Untuk dapat menentukan analisis *break even point* biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume

kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. masalah *break even point* muncul apabila suatu bisnis atau usaha mempunyai biaya variabel dan biaya tetap.

Dengan demikian, analisis *break even point* dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi seorang manajer ataupun pelaku bisnis dalam membuat keputusan sehubungan dengan kegiatan penjualan atau produksi.

Akan tetapi masih sedikit perusahaan yang melakukan perhitungan *Break Even Point* dan masih banyak perusahaan yang tidak dapat pemisahan biaya tetap dan biaya variabel. Salah satunya yaitu perusahaan CV. Sari Alam Raya. perusahaan tentu ingin mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik, begitu pula yang diharapkan oleh CV. Sari Alam Raya. Perusahaan ini merupakan suatu usaha yang memproduksi kecap botol dan kecap kemasan dengan memproduksi 3 jenis merek yaitu Gurameh, Merpati dan TNG, berlokasi di Desa Golantepus RT 02 RW 01 Kecamatan Mejobo, Kabupaten Kudus, Provinsi Jawa Tengah.

Berdasarkan observasi yang dilakukan penulis pada CV. Sari Alam Raya, ditemukan suatu masalah yaitu naik turunnya permintaan barang. Naik turunnya permintaan barang menjadi masalah, krena biaya tetap perusahaan seperti biaya gaji karyawan yang harus tetap dibayarkan walaupun usaha tersebut hanya memproduksi atau menjual dalam jumlah sedikit. Oleh karena itu, usaha CV. Sari Alam Raya harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan. Agar CV. Sari Alam Raya Kudus tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya

produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika CV. Sari Alam Raya Kudus memproduksi dalam keadaan normal saja, akan tetapi juga harus dikeluarkan ketika CV. Sari Alam Raya mengalami masalah mengenai berkurangnya permintaan pada saat kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga ikut menurun.

Salah satu dari perencanaan yang dibuat manajemen dapat berupa perencanaan laba dan penetapan harga jual yang optimal diperlukan rencana yang matang untuk mencapai laba yang diharapkan, penggunaan analisis *break even point* sebagai solusi alternatif yang dapat digunakan dalam menetapkan harga jual dan merencanakan pengoptimalan laba dan menentukan penjualan minimal sehingga CV. Sari Alam Raya dapat bersaing dan berkembang. Penelitian yang dilakukan pada CV. Sari Alam Raya pada tahun 2015 dan 2016 ini terjadi penurunan pada rasio laba operasi yang tercantum pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Perbandingan Rasio Laba Operasi
CV. Sari Alam Raya
Tahun 2015-2016

Keterangan	2015 (Rp)	2016 (Rp)
Penjualan	1.507.453.000	1.443.759.000
Harga Pokok Penjualan	897.186.000	879.675.000
Laba Kotor	610.267.000	564.084.000
Biaya Operasi	309.584.000	338.754.000
Laba Operasi	300.683.000	225.330.000
Rasio Operasi Laba	20%	15,6%

Sumber: CV. Sari Alam Raya, 2015 dan 2016 (data diolah)

Berdasarkan pemaparan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Analisis *Break Even Point* sebagai dasar

penetapan harga jual dalam mengoptimalkan profitabilitas pada CV. Sari Alam Raya”.

1.2.Ruang Lingkup

Agar penelitian ini tidak menyimpang dari permasalahan, maka penulis melakukan pembatasan masalah yaitu :

- 1.2.1. Obyek penelitian yang diteliti adalah CV. Sari Alam Raya yang merupakan perusahaan penghasil kecap yang ada di Kabupaten Kudus.
- 1.2.2. Penelitian ini menitik beratkan pada perhitungan penetapan harga jual per unit dan jumlah minimal produksi yang digunakan penulis yaitu dengan menggunakan metode analisis *Break Even Point*.
- 1.2.3. Penetapan harga jual produk dengan menggunakan analisis biaya volume laba.
- 1.2.4. Perhitungan profitabilitas perusahaan menggunakan rumus rasio profitabilitas.
- 1.2.5. Penelitian ini menggunakan laporan keuangan CV. Sari Alam Raya Kudus tahun 2017.

1.3.Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, pada laporan keuangan CV. Sari Alam Raya terjadi penurunan rasio operasi laba, diketahui dengan adanya perbandingan rasio operasi laba pada tahun 2015 dan 2016. Sehingga peneliti dapat merumuskan masalah dalam penelitian sebagaiberikut :

1.3.1. Bagaimana menganalisa *break even point* dalam unit dan rupiah pada CV.

Sari Alam Raya pada tahun 2017 ?

1.3.2. Bagaimana menetapkan harga jual produk dengan menggunakan analisis biaya volume laba dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan pada tahun 2017 ?

1.4.Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ingin diteliti oleh peneliti maka yang menjadi tujuan dari penelitian adalah :

1.4.1. Untuk mengukur break even point dalam unit dan rupiah pada CV. Sari Alam Raya pada tahun 2017.

1.4.2. Untuk menetapkan harga jual produk dengan menggunakan analisis biaya volume laba dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan pada tahun 2017.

1.5.Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian adalah sebagai berikut :

1.5.1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang ilmu pengetahuan ekonomi manajemen keuangan khususnya mengenai Break Even Point.

1.5.2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam melakukan perbaikan-perbaikan, merumuskan kebijakan

serta tindakan-tindakan selanjutnya sehubungan dengan penggunaan analisis laporan keuangan yang ada di dalam perusahaan.

1.5.3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi maupun bahan kajian bagi penelitian selanjutnya khususnya mengenai Analisis Break Event Point.



